

# 龙昊速度背后的营商密码

□文/摄 本报记者 王阳阳

暖风拂过绥化大地，黑土之上生机勃勃，玉米深加工产业正迎来提质升级的新变革。走进黑龙江龙昊生物科技有限公司（以下简称龙昊生物）生产车间，机器轰鸣不绝于耳，纵横交错的管线之间，一粒粒金黄玉米在自动化生产线上完成转化，最终成为晶莹剔透的果葡糖浆与无水葡萄糖。

中控室内，数据在屏幕上实时跳动，技术人员紧盯各项运行参数，智能化生产的高效与精准处处可见。总投资4.5亿元、年产35万吨淀粉糖项目顺利竣工投产，从开工到见效仅用8个月，实现“当年开工、当年建成、当年投产”。这份亮眼的“龙昊速度”，为全省玉米深加工产业转型升级注入强劲动能。

## 八个月攻坚提速 政企同心筑保障

“2025年4月动工，12月顺利投产，8个月完成从土建到投产全流程，在北方寒冷地区实属不易。”龙昊生物项目负责人王树军感慨道。如今，园区总占地11.87公顷，制糖车间、结晶车间、物流仓库布局规整，276台（套）先进设备全速运转，很难想象这里曾是一片闲置空地。

北方气候寒冷，有效施工期短，是项目建设的最大制约。王树军坦言，项目的快速推进离不开全方位要素保障：“每一步都有专人对接、专人负责，审批、用地、基建等全程护航，让我们少走了不少弯路。”面对手续繁琐、保障复杂等难题，绥化市及经开区主动靠前服务，开通审批“绿色通道”，推行并联审查、容缺受理，大幅压缩规划、用地、环评等环节办理时限；园区道路、供水、供电、供热、通信等配套同步建成，为项目建设扫清障碍。

“各级部门现场办公、及时解围，我们能专心抓进度、保质量。”王树军说，企业也抢抓施工黄金期，成立专项攻坚组，优化施工工序，实现土建、安装、调试无缝衔接。政企同心打破气候限制，创下“龙昊速度”，也成为“十五五”开局之年龙江大抓项目、优化营商环境的鲜活实践，更为企业后续扩能增效坚定了信心。

## 全链条增值提效 科技赋能强根基

普通玉米如何变身高端精品？龙昊生物依靠行业领先的生物转化与智能化分离技术，给出了答案。“我们采用固定化酶技术，生产能耗降低25%。全面应用连续离子交

换系统，葡萄糖含量精度稳定在98.5%以上。”生产负责人邱俊元介绍，项目一期建筑面积4.8万平方米，218台（套）设备用于年产30万吨果葡糖浆，58台（套）设备生产5万吨无水葡萄糖，整体技术位居行业前列。

作为黑龙江昊天玉米开发有限公司打造的现代化企业，龙昊生物立足“粮头食尾、农头工尾”，依托绥化年产800余万吨玉米的资源优势，建立“企业+基地+农户”原料供应模式，年可消化玉米超40万吨。这一模式既稳定了原料供给，又推动本地玉米种植向规模化、标准化发展，助力农民增收和乡村振兴。“就地转化丰产玉米，缩短运输距离，降低损耗和物流成本，实现原粮就地增值。”邱俊元说。

绿色低碳是项目的突出亮点。企业运用循环经济技术，废水回收利用超90%，实现节能降耗、清洁生产。产品覆盖食品饮料、医药健康、饲料添加剂三大领域，高品质果葡糖浆成为无糖食品、饮料的重要原料。纯度99.95%的无水葡萄糖，填补了东北高端医药级葡萄糖供给空白，结束了黑龙江高端淀粉糖长期依赖外省调入的历史。

## 全方位拓市增效 产业联动促振兴

“目前已与康师傅、百事、娃哈哈、伊利、统一等头部企业达成合作，产品进军全国中高端市场，今年订单已全部排满。”谈及产品销售情况，龙昊生物销售负责人谢志远信心十足。当前国内淀粉糖市场低端饱和、高端紧缺，龙昊生物凭借产能、品质、交付三大优势，迅速占领长江以北市场，逐步布局全国，成为东北玉米深加工领域的标杆企业。

谢志远表示，东北玉米在成本和品质上具备天然优势，公司以“低成本、高品质、快交付”为核心竞争力，先稳固东北本地市场，再辐射全国，深度融入绥哈大齐生物制造集群，不断延伸玉米深加工链条，提升产业整体竞争力。

项目投产带来了实实在在的就业和财税效益。项目直接提供就业岗位100个，带动物流、仓储、包装等间接就业超1000人，为本地劳动力和返乡青年搭建了就业平台。项目全面达产后，预计年产值超10亿元，年税收可达5000万元，将持续稳定地方财税，带动上下游产业集聚，形成“项目兴产业、产业带就业、就业促增收”的良性循环。

一粒玉米串起一条完整产业链，一个项目激活一片产业新蓝海。龙昊生物35万吨淀粉糖项目的落地投产，填补了龙江高端淀粉糖本土生产空白，以科技创新、绿色低碳发展、高效建设的实践，为东北振兴和农业现代化贡献“龙昊力量”。



滤板装备操作间。



项目现场。



企业产品展示。

# 开放龙江

2026年5月11日 星期一

本期主编：姚艳春(0451-84655776)  
执行：王洋

## 中俄博览会进口展品 税收优惠政策获批延续

本报讯(记者曲静)日前，财政部、海关总署、税务总局印发通知，延续中国—俄罗斯博览会展商在展期内销售免税额度内进口展品免征进口关税、进口环节增值税和消费税政策。

中俄博览会是中俄两国层次最高、规模最大的经贸合作平台，对推动中俄两国人文交流、深化经贸务实合作发挥了重要作用。截至目前，博览会已累计吸引8000多家中俄企业、超百万名客商参加，累计签约超4000亿元人民币。

本次在延续“十四五”期间优惠政策的基础上，适当扩大了免税展品类别和免税销售额度，在清单内20个大类、2万美元免税额度外，对每个展商给予清单外展品2万美元免税销售额度，优惠政策再优化，政策红利进一步释放。据介绍，按照《通知》规定，对俄罗斯展商在展会上销售的进口饼干，10%的进口关税和13%的进口环节增值税予以免征，节约进口税收成本24.3%；对产于俄罗斯的蜜蜡、琥珀类珠宝首饰展品，8%的进口关税、10%的进口环节消费税和13%的增值税予以免征，享受进口税收优惠高达33.3%。

下一步，省财政厅将会同哈尔滨海关、省贸促会等部门，加强部门协同，加大政策宣传力度，用足用好新一轮中俄博览会留展免税政策，精准释放政策红利，为进一步深化中俄务实合作助力赋能，更好地推进高水平对外开放。

## 黑龙江携手泰国 文旅签约共启合作新篇章

本报讯(记者王阳阳)近日，中国(黑龙江)——泰国企业(机构)座谈会在曼谷举办。来自中泰两国政府部门、商协会、企业及高校的百余位代表齐聚现场，围绕经贸投资、科技创新、文化旅游、青年交流等领域深入研讨，共寻合作契合点，共拓发展新空间。活动现场同步举行多领域项目签约仪式，覆盖政府合作、经贸往来、医疗健康、智能制造、文化旅游等多个赛道，为中泰两国务实合作按下“加速键”。

黑龙江坐拥得天独厚的生态禀赋、底蕴深厚的冰雪文化，是国内冰雪旅游核心承载地，“北国好风光，美在黑龙江”文旅品牌影响力持续提升。泰国热带风情浓郁、人文特色鲜明，是全球知名旅游目的地。两地文化旅游资源错位互补、特色迥异，具备极强的合作基础与广阔发展空间。

座谈会上，黑龙江省文化旅游商协会与泰国旅游观光协会正式签署战略合作协议。双方约定，遵循资源共享、优势互补、互利共赢、长期稳定的合作原则，建立常态化联络对接机制，重点在文旅资源开发、精品线路共建、市场联合推广、专业人才互派、文旅项目投资等方面开展深度合作。

黑龙江省文化旅游商协会会长江岩表示，商会始终坚持推动龙江文旅向外拓展、向内引智。此次与泰国行业协会携手合作，将充分发挥桥梁纽带作用，整合两地优质资源，搭建交流对接平台，助力龙江文旅企业深耕泰国市场，引入泰国先进运营理念和文旅资源，加快黑龙江文旅产业国际化步伐，为中泰文旅深度融合注入新动能。

泰国旅游观光协会会长徐佩山表示，中泰一家亲底蕴深厚、民心相通。黑龙江冰雪文旅辨识度高、吸引力强，泰国热带旅游业业态成熟，双方合作前景可期。协会将全力推动协议落地落实，组织泰方文旅机构、民众走进龙江体验北国风光，同时助力黑龙江文旅品牌深耕泰国市场，合力打造中泰文旅合作新样板。此次战略合作协议签署，是黑龙江与泰国文旅领域一次标志性务实合作。两地以文旅为纽带，以资源为依托，推动冰雪文化与热带风情互学互鉴、交融共生，持续夯实人文交流根基，助力中泰全面战略合作伙伴关系行稳致远。

# 肥沃黑土孕育菌种芯片

### 中科优术扎根龙江20余载打通“实验室—消费场”全链条

## 外来企业在龙江

□文/摄 本报记者 韩丽平

在快节奏的现代生活中，一杯咖啡是许多人开启一天工作的“标配”。如今，一款名为“猴菇咖啡”的产品正悄然带来新的选择——它在保留咖啡提神属性的基础上，融入了护胃的猴头菇精华，让享用咖啡成为一种更安心、更健康的体验。

这杯咖啡的背后，折射出一家扎根黑龙江20余年的科技企业——中科优术(黑龙江)科技产业有限公司(以下简称中科优术)，对科技成果如何从实验室走向市场的深刻思考与成功实践。

一朵猴头菇，何以从餐桌食材跃升为护胃健康“芯片”？一家本土留学生企业，又如何以20余年的坚守，打通从科研到市场的全链条，成为中国4.0版创新创业转移转化的先行者？

走进中科优术，一部以科研为根、以转化为魂、以民生为本的成长史，正清晰展开。



## 从技术研发到“科学经纪人”

中科优术的故事始于2001年。作为黑龙江省首批留学生创业企业，创始人陈喜君与团队怀揣“健康民众、服务民生”的初心，长期深耕食药两用真菌领域。

“我们最早就是从猴头菇做起的。在实验室里，我们很清楚它的有效成分和健康价值，如何把它变成普通人能吃、爱吃、吃了有用的产品？”回顾创业历程，董事长陈喜君坦言，在十多年的技术积累后，他们洞察到一个普遍痛点：高校和科研院所的许多优秀成果，因缺乏产品化、市场化的专业桥梁，往往被束之高阁。

2019年，企业开启第二次创业，战略定位发生根本转变：从一家专注研发的技术型

企业，转型为中国首家定位4.0版本的创新创业转移转化平台。陈喜君将企业的角色明确为“科学经纪人”，科学家擅长从0到1的突破，而从1到10、到100的产业化之路，必须由专业平台来完成。

基于这一洞察，中科优术构建了“技术—产品—商品—市场”四步贯通的转化体系。第一步“技术筛选”，主动挖掘有潜力的科研成果，进行评估与专利布局；第二步“产品育成”，依托中试基地，将实验室“样品”转化为可工业化生产的“产品”；第三步“商品打造”，完成市场定位、品牌设计等全链条包装；第四步“市场转移”，对接渠道实现规模化销售。

中科优术的转化能力，植根于自身深厚的科研积累，其中最典型的缩影就是对猴头菇长达20年的持续深耕。

从2005年猴头菇项目获国家发改委高技术产业化示范工程，到2009年攻克水溶性β-葡聚糖高效提取技术，从2010年推出首款猴头菇功能食品，到2017年获得核心专利，企业用20年时间，系统性地将古籍中“利五脏、助消化”的记载，通过现代科技解析、提纯、验证，使其健康价值得以量化、标准化和产品化。

“猴菇咖啡就是一个典型的场景化创新。”陈喜君说：“我们不是简单地把猴头菇粉加进咖啡里，而是运用专利技术高效富集活性成分，解决其与咖啡风味融合、人体吸收效率等问题。它既满足提神需求，又赋予护胃功能，是1+1>2的价值创造。”这颗小小的“菌种”，如同一枚健康“芯片”，被成功嵌入现代人的日常消费场景。

如果说猴头菇系列体现了企业在垂直领域的深度，那么“基能系列”——分离乳清蛋白营养强化复合粉”的爆火，则展现了其转化模式的广度与强度。该产品源于与东北林业大学的合作，中科优术敏锐捕捉到肿瘤患者营养支持市场的需求，运用全球首创的“蛋白+真菌多糖协同作用技术”进行开发。

通过完整的四步转化，产品迅速从实验室走向市场，一炮而红。如今，它已稳居京东商城肿瘤营养干预类目销量榜首，年销售额突破亿元，成为科技成果高效转化的标杆案例。“成功的关键，在于我们以终端需求为导向，反向整合高校科研优势和我们自身的工程化、市场化能力。”陈喜君总结道。

此外，以黑龙江寒地资源开发的刺五加助眠口服液、林蛙油抗衰老产品，以及益生菌酵饮等，一系列“科研有深度、产品有温度”的成果持续落地，形成了企业多层次、多元化的健康产品矩阵。



陈喜君介绍转化项目。

“我们与科学家采取持股合作、风险共担、收益共享的模式。科学家可以安心攻克下一个技术山头，市场开拓交给我们。”陈喜君说，这套模式通过专业化分工与深度利益捆绑，让创新链的每一环都发挥最大效能。

## 七大中心全国布局打造转化生态共同体

站在二十余年积淀的新起点，中科优术的视野将从黑龙江拓展至全国。企业的目标，是打造一个可复制、可推广的科技成果转化“样板间”，构建开放共生的创新生态。

如今，全国化布局已经展开。企业正计划构建东北、华南、华东等七大创新创业中心。“我们要把在黑龙江验证成功的‘四步转化法’模式输出到全国。每个中心都将链接当地高校科研资源与区域产业需求的枢纽，让更多优质成果就地转化。”陈喜君描绘着全国蓝图。

产业化升级也在加速。位于哈尔滨利民开发区的健康食品产业园即将投产，这个5000平方米的现代化GMP基地，将建成提取、口服液、固体制剂等四大标准化车间，实现从研发、中试到产业化的全链条闭环，产能和品控能力将迈上新台阶。

生态化协同是更深远的追求。企业将继续立足黑龙江丰富的农林资源，推动大豆、玉米、食用菌等从初级农产品向高附加值功能性食品升级，助力乡村振兴与产业高质量发展。同时，积极推动优质孵化项目走向资本市场，“让科学家、创业者和所有合作伙伴，共享科技创新带来的长期红利，形成共生共荣体。”陈喜君表示。



产品展示。